

Bewertungsmethodik zur Ausschreibung

„HIL_AE_447- HIL Internetseite“

Bewertung der Angebote

Die Leistungsbewertung (insgesamt 50 %) setzt sich wie folgt zusammen:

- Schriftliches Konzept: 25 %
- Präsentation in den Verhandlungen: 25 %

1

Der bei den jeweiligen Punkten geforderte Erfüllungsgrad bemisst sich in der „Anlage 3_TNA-Anh. 0.2_HIL_AE_497-ANFord.KONZEPT“ wie folgt: Die Bewertung erfolgt insgesamt anhand der einfachen Richtwertmethode.

Fachliche Bewertungskriterien KONZEPT (Lfd. Nr. 1 -5): SCHRIFTLICH

Bewertungslegende

Die Bieter können gemäß „Anlage 3_TNA-Anh. 0.2_HIL_AE_447_PitchANFord.KONZEPT“ maximal 6.000 Punkte erreichen. Die so erreichten Punkte fließen in die Gesamtwertung des Angebotes ein.

Bewertung des Konzeptpapiers

Ihre Ausführungen werden nach Leistungspunkten bewertet, die hier anschließend erläutert werden.
Die Bewertung dient der Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes und stellt die Leistungskennzahl (L) dar.
Ihre Angaben werden anhand einer Skala von 6.000 bis 0 Punkten bewertet. 6000 steht für die höchste und 0 für die niedrigste Bewertung. Mit den vollen Punktzahlen dazwischen werden die Wertungen jeweils abgestuft.
Die einzelnen Punktzahlen stehen für die nachfolgend beschriebene Bewertungsskala.

Bewertungspunkte

6000 Punkte	für herausragendes Konzept zu der Leistung, das nahezu sicher erwarten lässt, dass das jeweilige Leistungskriterium durch die spätere Leistung sehr gut und in Einzelaspekten herausragender Qualität sowie ohne oder nur mit geringfügigsten Schwächen umgesetzt werden wird.
5000 Punkte	für ein Konzept zu der Leistung ohne oder nur mit geringfügigen Schwächen, das sehr wahrscheinlich erwarten lässt, dass das jeweilige Leistungskriterium durch die spätere Leistung sehr gut umgesetzt wird.
4000 Punkte	für ein Konzept zu der Leistung, das wahrscheinlich erwarten lässt, dass das jeweilige Leistungskriterium durch die spätere Leistung zufriedenstellend umgesetzt wird, und bei dem die vorhandenen Stärken in der Gesamtschau die vorhandenen Schwächen überwiegen.
3000 Punkte	für ein Konzept zu der Leistung bei dem die vorhandenen Schwächen die Stärken ausgeglichen sind und das erwarten lässt, dass das Leistungskriterium durch die spätere Leistung in geeigneter Weise und trotz der vorhandenen Schwächen entsprechend den Mindestanforderungen umgesetzt wird.
2000 Punkte	für ein Konzept zu der Leistung, das erwarten lässt, dass das Leistungskriterium im Rahmen der späteren Leistung zumindest noch gerade akzeptabel umgesetzt wird, oder Verstöße gegen Mindestanforderungen nicht ausgeschlossen sind.
1000 Punkte	für ein Konzept zu der Leistung, das erwarten lässt, dass das jeweilige Leistungskriterium durch die spätere Leistung nicht mehr brauchbar bearbeitet wird oder Verstöße gegen Mindestanforderungen wahrscheinlich zu erwarten sind.
0 Punkte	keine Angaben bzw. für eine Leistung, die den Anforderungen in keiner Hinsicht entspricht.

Der bei den jeweiligen Punkten geforderte Erfüllungsgrad bemisst sich in der „Anlage 3_TNA-Anh. 0.3_HIL_AE_447_PitchANFord.VERHANDLUNG“ wie folgt: Die Bewertung erfolgt insgesamt anhand der einfachen Richtwertmethode.

Fachliche Bewertungskriterien PRÄSENTATION (Lfd. Nr. 6-8): VERHANDLUNG

Bewertungslegende

Die Bieter können gemäß „Anlage 3_TNA-Anh. 0.3_HIL_AE_447_PitchANFord.VERHANDLUNG“ maximal 6.000 Punkte erreichen. Die so erreichten Punkte fließen in die Gesamtwertung des Angebotes ein.

Bewertung des Konzeptpapiers

Ihre Ausführungen werden nach Leistungspunkten bewertet, die hier anschließend erläutert werden.

Die Bewertung dient der Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes und stellt die Leistungskennzahl (L) dar.

Ihre Angaben werden anhand einer Skala von 6.000 bis 0 Punkten bewertet. 6000 steht für die höchste und 0 für die niedrigste Bewertung. Mit den vollen Punktzahlen dazwischen werden die Wertungen jeweils abgestuft.

Die einzelnen Punktzahlen stehen für die nachfolgend beschriebene Bewertungsskala. Folgende Einzelaspekte fließen in die Bewertung der drei Aufgabenstellungen (Nr. 6-8) der Präsentation aus der Verhandlung ein:

1) Nutzerzentrierung und Zielgruppenansprache // Bewertet wird:

- zielgruppengerechte Ansprache unterschiedlicher Lieferantentypen,
- Verständlichkeit der Nutzerführung,
- Reduktion von Einstiegshürden,
- intuitive Informationsarchitektur,
- Nachvollziehbarkeit der User Journey.

2) UX-/UI-Qualität und visuelle Aufbereitung // Bewertet wird:

- visuelle Qualität,
- Übersichtlichkeit,
- Konsistenz,
- Interaktivität,
- mobile Darstellung,
- Verständlichkeit komplexer Prozesse.

3) Qualität der Forecast- und Einkaufsportfolio-Darstellung // Bewertet wird:

- Nachvollziehbarkeit der Struktur,
- Qualität der Filter- und Suchlogik,
- Transparenz geplanter Bedarfe,
- Auffindbarkeit relevanter Informationen,
- Mehrwert für potenzielle Lieferanten.

4) Technische und funktionale Umsetzbarkeit // Bewertet wird:

- technische Plausibilität,
- Datenschutzkonzept,
- Backend-/CMS-Pflegbarkeit,
- Skalierbarkeit,
- Schnittstellenkonzept,
- Wartbarkeit.

5) Barrierefreiheit und Responsive Design // Bewertet wird:

- Umsetzung barrierearmer Konzepte,
- mobile Nutzbarkeit,
- Lesbarkeit,
- Tastaturbedienbarkeit,
- medienübergreifende Nutzbarkeit.

6) Präsentations- und Konzeptqualität im Pitch // Bewertet wird:

- Struktur der Präsentation,
- Verständlichkeit,
- fachliche Herleitung,
- nachvollziehbare Begründung von Entscheidungen,
- Qualität des Prototyps,
- Plausibilität der Schnittstellenarchitektur,
- Zusammenspiel mit externen IT-Dienstleistern.

Bewertungspunkte

6000 Punkte	Die Präsentation weist keinerlei Schwächen auf und lässt eine herausragende Umsetzung der späteren Leistung erwarten. Sie adressiert unterschiedliche Nutzergruppen klar differenziert und ermöglicht eine intuitive, schnelle Orientierung. Komplexe Beschaffungs- und Vergabeprozesse werden einfach, modern und nachvollziehbar dargestellt. Die Präsentation ermöglicht Lieferanten eine schnelle Identifikation relevanter Bedarfe und geplanter Ausschreibungen. Die vorgeschlagene Lösung ist technisch nachvollziehbar, datenschutzkonform und langfristig betreibbar. Die Lösung berücksichtigt Barrierefreiheit systematisch und nachvollziehbar. Die Präsentation wird schlüssig, nachvollziehbar und praxisnah vorgetragen. Das Schnittstellenkonzept ist technisch schlüssig und praxistauglich
5000 Punkte	Die Präsentation ist schlüssig und weist keine oder nur geringfügige Schwächen auf. Sie lässt sehr wahrscheinlich erwarten, dass das jeweilige Leistungskriterium durch die spätere Leistung sehr gut umgesetzt wird. Nutzergruppen werden differenziert adressiert, die Orientierung ist weitgehend intuitiv. Die Darstellung komplexer Prozesse ist modern und gut nachvollziehbar, mit minimalem Optimierungsbedarf. Lieferanten können Bedarfe und Ausschreibungen zügig identifizieren. Die technische Lösung ist nachvollziehbar, datenschutzkonform und der Betrieb langfristig gesichert. Barrierefreiheit ist eingeplant und die Umsetzung nachvollziehbar beschrieben. Die Präsentation ist schlüssig und praxisorientiert; das Schnittstellenkonzept ist weitgehend praxistauglich.
4000 Punkte	Die Präsentation weist vereinzelte Schwächen auf, die den Gesamteindruck jedoch nicht wesentlich beeinträchtigen. Sie lässt erwarten, dass die Anforderungen durch die spätere Leistung vollständig und ordnungsgemäß umgesetzt werden. Die Differenzierung der Nutzergruppen und die Orientierung weisen kleine Lücken auf, sind aber funktionsfähig. Prozesse werden verständlich dargestellt, die Modernität oder Einfachheit der Darstellung ist jedoch ausbaufähig. Lieferanten können Bedarfe identifizieren, der Suchaufwand ist jedoch teilweise erhöht. Die technische Lösung, der Datenschutz und der Betrieb erfüllen die Standards, zeigen aber Detailerklärungsbedarf. Barrierefreiheit wird berücksichtigt, es fehlt jedoch an einer durchgehend systematischen Struktur. Präsentation und Schnittstellenkonzept sind funktional und im Wesentlichen schlüssig, aber oberflächlich gehalten.
3000 Punkte	Die Präsentation weist mehrere oder systematische Schwächen auf. Die spätere Umsetzung der Anforderungen erscheint zwar noch möglich, birgt jedoch erkennbare Risiken für den Projekterfolg. Die Nutzergruppenansprache ist unscharf; die Orientierung auf der Plattform ist erschwert oder unübersichtlich. Beschaffungsprozesse werden zu komplex, unmodern oder nur schwer nachvollziehbar abgebildet. Für Lieferanten ist die Identifikation von Bedarfen und Ausschreibungen nur über Umwege möglich. Die technische Lösung wirft Fragen auf; Datenschutz oder langfristige Betreibbarkeit sind nicht lückenlos dargelegt. Barrierefreiheit wird nur unvollständig oder unsystematisch aufgegriffen. Die Präsentation ist lückenhaft; das Schnittstellenkonzept weist theoretische Mängel auf, die die Praxistauglichkeit gefährden.
2000 Punkte	Die Präsentation weist erhebliche Schwächen und gravierende Lücken auf. Eine sachgerechte und vertragskonforme Umsetzung der Anforderungen ist auf dieser Basis nicht zu erwarten. Nutzergruppen werden kaum differenziert, eine schnelle Orientierung ist nicht gegeben. Prozessdarstellungen sind verwirrend, veraltet oder nicht nachvollziehbar. Lieferanten können Bedarfe und Ausschreibungen auf der Plattform nicht verlässlich identifizieren. Es fehlen wesentliche Angaben zur Technik, zum Datenschutz oder zur langfristigen Betreibbarkeit. Barrierefreiheit wird vernachlässigt oder nur als Absichtserklärung ohne Nachweis erwähnt. Die Präsentation ist unschlüssig; das Schnittstellenkonzept ist technisch mangelhaft oder nicht praxistauglich.
1000 Punkte	Die Präsentation ist völlig unzureichend ausgeführt, geht an den Anforderungen vorbei oder lässt wesentliche Aspekte der Leistungskriterien komplett unberücksichtigt. Die genannten Anforderungen (Nutzerdifferenzierung, Lieferanten-Mehrwert, Barrierefreiheit, etc.) werden gar nicht oder nur in völlig unbrauchbaren Fragmenten behandelt. Die technologische Basis ist unschlüssig und das Schnittstellenkonzept ist nicht vorhanden oder unbrauchbar.
0 Punkte	Es wurde keine Präsentation zu den geforderten Leistungsmerkmalen gehalten oder die Angaben verweigern jegliche inhaltliche Bewertung.

Zuschlagsentscheidung - einfache Richtwertmethode

Allgemein

Die einfache Richtwertmethode bildet den Quotient aus Leistung und Preis $Z = L : P$

Das Angebot mit dem höchsten Wert ist das wirtschaftlichste Angebot. Die einfache Richtwertmethode ergibt Gewichtung von Preis und Leistung zu jeweils 50%.

Konkret

Die Leistung (L) wird einmal durch Anlage 3_TNA-Anh. 0.2_HIL_AE_447_PitchANFord.KONZEPT (schriftlich) bewertet und fließt zu 25% ein die Leistungswertung ein.

Zudem wird die Leistung ebenfalls zu 25 % nach der Präsentation gem. Struktur der Anlage 3_TNA-Anh.

0.3_HIL_AE_447_PitchANFord.VERHANDLUNG bewertet.

Die Punkte aus den beiden Leistungsbestandteilen (Konzept + Präsentation) werden addiert und fließen als Leistung (L) in die Berechnung ein.

25 % schriftliches Konzept (Angebotsabgabe) Nr. 1-5

25 % Präsentation Konzept (Verhandlung) Nr. 6-8

= 50 % Leistung